

إدارة قطاع المشتريات في القطاع العربي: استراتيجيات فعالة وتحسين الأداء

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PO1-104

هدف الكورس

:عنهاء هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .استكشاف أفضل الممارسات في إدارة سلسلة التوريد والمشتريات
- .فهم دور المشتريات داخل الأعمال
- .تطوير برامج تدريب فعالة لرفع كفاءة فريقك في إجراءات إدارة الفئات الأكثر إنتاجية
- .تقييم ومراجعة عملياتك الحالية وتعديلها حيثما يلزم
- .إنشاء علاقات مفيدة للطرفين مع العملاء والشركاء داخل سلسلة التوريد
- .فهم كيف يمكن لأخطاء إدارة المشتريات أن تترجم إلى مشاكل أكبر في أماكن أخرى في الأعمال
- .تحديد مجالات الخطر وإنشاء عمليات للتخفيف منها

- تطوير أنماط إدارة تضيف قيمة استنادًا إلى أهداف الشركة والمؤشرات الرئيسية للأداء.
- زيادة مهارات التفاوض والتواصل للحصول على أفضل المنتجات بقيمة جيدة.

الجمهور

هذه الدورة مثالية لأفراد فريق المشتريات أو أي مدير يرغب في تعلم المزيد عن سلسلة التوريد في الأعمال التجارية. ومع ذلك، ستكون الأكثر فائدة للتالي:

- الموظفون في المشتريات
- إدارة سلسلة التوريد
- أصحاب الأعمال
- المديرون
- مديرو العمليات
- المشرفون
- مخططو المشاريع
- محترفو ضمان الجودة
- التنفيذيون الماليون
- التنفيذيون التسويقيون
- مديرو المستودعات

منهجية التدريب

تعتمد هذه الدورة على نهج تفاعلي في التعلم، مستعينة بدراسات حالة واقعية لتوضيح النجاحات والإخفاقات داخل سلسلة التوريد وتأثيراتها على الأعمال التجارية بشكل عام.

سيقوم المشاركون بتطوير أنظمة إدارة الفئات الخاصة بهم باستخدام تقنيات مجربة وموثوقة لاكتشاف نقاط الضعف في سلسلة التوريد. ستساهم المناقشات الجماعية في تطوير أطر عمل لمعالجة مشكلات الأداء والإنتاجية والجودة وتحسين عملية الشراء مع الالتزام بالميزانية المحددة.

الملخص

عمليات التوريد هي أحد أهم الوظائف ضمن أي عمل ناجح. تشمل تطبيق المعلومات الصحيحة للفئة، وفهم الوظائف التعاقدية المختلفة المطورة بين المؤسسات، وتطوير علاقات فعالة مع سلاسل التوريد لضمان التسليم في الوقت المناسب وبجودة عالية للعملاء والزبائن.
للحصول على قيمة أقصى لفريق التوريد الفعال، يجب عليك تحديد التكنولوجيا والأنظمة الأكثر كفاءة ومراجعة العمليات والإجراءات لضمان أكثر الطرق العملية والمهارات والتقنيات إنتاجية. من الضروري أيضًا أن يفهم موظفوك دورهم تمامًا وكيف يؤثرون على العمل الأوسع. إنهم بحاجة إلى تدريب قابل للوصول، برنامج مبني على أهداف وأهداف واضحة، واستراتيجية إدارة الأداء لمساعدة تعزيز العمليات التوريدية نحو نتيجة إيجابية.
إدارة الفئة الفعالة هي الشرط الأساسي الأول لممارسات التوريد الناجحة. تتيح للفريق إدارة الموردين والمخزون والمنتجات الجودة للحفاظ على خدمة ممتازة.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: The Importance of Category Management

- Understanding the supply chain.
- Supply segmentation.
- The legal and safety requirements of supply chain management.
- Budgeting and cost-benefit analysis.
- People management and gaining buy-in for your strategy and vision.
- Category management objectives.
- The importance of accurate category management.
- The Procurement Excellence Roadmap (PER).

Section 2: Generating Valuable Assets and Processes

- Your strategic aims and company goals.
- Buying cheap vs. buying quality.
- Creating a valuable supply chain.
- Identifying categories and segmentation.
- Benefits and pitfalls of category management and sourcing reliable assets.
- Order quantities and evaluating economic reliability.

Section 3: Sourcing & Reliable Supply Chains

- Supply chain management and development.
- Using local suppliers or overseas suppliers.
- Thinking about distribution, transport and costing.
- Negotiating an acceptable pricing approach with suppliers.

- Your supplier’s preferences.
- Select Inventory Control (SIC)

Section 4: Identifying Risks & Overcoming Barriers to Success

- Your category management structure and the risk areas.
- Process planning to remove risks.
- Engineering the perfect supply chain.
- A critical review of your organisation.
- Auditing and record-keeping to revisit and improve.
- Super Portfolio Analysis (SPA)

Section 5: Forecasting & Forward Thinking

- Evaluating your organisational structure.
- Future objectives and journey mapping.
- Expansion and globalisation.
- Looking to the future - market predictions and their implications.
- Your corporate responsibilities.
- Employee training and feedback.

Section 6: Managing Suppliers and Partner Relationships

- Developing mutually beneficial relationships with partners.
- How procurement and category management affects the rest of the supply chain.
- Effective communication styles.
- Negotiation and contractual agreements.
- Leverage and support network development to create contingency plans.
- How to come to an end with partner relationships.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني ISO 29993. كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001، (CPD) المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر التدريب من Holistique Training. ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد CPD، يتم منح نقطة واحدة عن كل ساعة CPD

.لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

المالية والمحاسبة, المشتريات والمستودعات والخدمات اللوجستية وسلسلة التوريد, القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة



ما هي أهمية التعاطف في القيادة؟

في عالم القيادة الحديث، يتزايد الاهتمام بأهمية صفات القائد، ومن بين هذه الصفات الرئيسية تبرز بشكل لافت صفة التعاطف. فالتعاطف لا يقتصر على مجرد مظهر إنساني، بل يمتد ليكون أحد العوامل الحيوية في تحقيق القيادة الفعالة.